



Resumen

Las empresas en pequeña escala, lo mismo las formales y visibles que las invisibles e informales, han crecido en importancia en los países en desarrollo como fuentes de trabajo para los desempleados o subempleados y como factores que contribuyen al crecimiento económico nacional y a la igualdad económica. En Cuba, las medidas de política económica, instauradas con plena fuerza alrededor de 1993, facilitaron muchas actividades comerciales de trabajo por cuenta propia que anteriormente eran consideradas ilegales y que los cubanos ya ejercían clandestinamente, mejorando así la satisfacción de importantes necesidades básicas, sobre todo en la alimentación, el transporte de carga y pasajeros. El objetivo del trabajo, por lo tanto, no sólo es el de plantear que el Estado permita la concertación más amplia de estas empresas individuales y familiares, sino también en el plano de la estrategia industrial, proponer que la pequeña empresa no estatal pueda percibir mejor al sector gubernamental en el papel de facilitador que en el de fiscalizador.

Evaldo A. Cabarrouy, Ph.D.

La importancia de la pequeña empresa no estatal en el mejoramiento de la capacidad productiva de la economía cubana

*Blanco o negro, un gato sólo es
bueno si sabe cómo cazar ratones*

Deng Xioaping¹

Introducción

La abrupta disolución de los nexos establecidos con los países del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) a fines de los años ochenta, así como el recrudecimiento del embargo estadounidense y la marginación de los mercados financieros internacionales, forzaron al gobierno cubano a reformar la economía del país y a muchas normas orientadoras de su vida social. Las medidas

* Catedrático, Departamento de Finanzas, Facultad de Administración de Empresas, Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras. Este artículo se basa en una ponencia presentada en el Simposio Internacional, *La Economía Cubana: Problemas, Políticas, Perspectivas*, auspiciado por la Universidad de La Habana y Carleton University, celebrado en Carleton University, Ottawa, septiembre 28 - 30, 1999. El autor agradece el apoyo financiero de la Fundación Canadiense para las Américas (FOCAL). Las opiniones aquí expresadas son de su exclusiva responsabilidad y no necesariamente la de sus vínculos institucionales.

de política económica, instauradas con plena fuerza alrededor de 1993, redujeron el ámbito de acción y la capacidad reguladora de la planificación centralizada y dieron lugar a que surgieran actividades económicas fuera de la esfera estatal. En tales circunstancias, en la medida en que la economía se descentralizaba al permitirse diversificación de las formas de propiedad, emerge poco a poco un sector no estatal al consentir la formación de mercados agropecuarios, de cooperativas y pequeñas empresas individuales o familiares (trabajo por cuenta propia) y al concederse autonomía e incentivos a las asociaciones económicas con entidades extranjeras. En términos productivos, señala la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL),

.. la liberalización de actividades ha alentado de manera incuestionable a la producción y ha resultado socialmente benéfica por cuanto tiende a diversificar las fuentes de ingreso y a volver más tolerables los sacrificios de las crisis.²

Sin duda, la multiplicación de actores económicos ha resultado beneficiosa para la remodelación estructural de la economía. No obstante, las reformas emprendidas alrededor de 1993, aunque en muchos aspectos exitosas, apenas han iniciado el camino de la transformación real de las estructuras productivas, las institucionales y el de la identificación de las nuevas formas de inserción productiva en la economía internacional. El país necesita saltar de un modelo de desarrollo basado en la planificación central con excesiva regulación a otro dominado por imperativos de competitividad, especialización, tecnología y flexibilidad de adaptación al cambio en los mercados. Así lo exigen no sólo los logros de una inserción exitosa en los mercados mundiales, sino también la utilización eficiente de una fuerza de trabajo abundante en mano de obra calificada. Este trabajo, por lo tanto, pretende contribuir al debate en torno a la reorganización del sistema empresarial cubano sobre cuáles han de ser las fronteras saludables entre lo estatal y lo privado.

Los mecanismos económicos de administración y planificación centralizada presentan problemas notorios tales como: sistemas distorsionados de fijación de precios; ineficiencias al asignar recursos;

inversión concentrada en la industria pesada a expensas de otros sectores y escaso crecimiento del ingreso y del consumo por habitante, entre otros. La hipótesis que proponemos como base de esta investigación postula que en Cuba un sistema industrial equilibrado estaría constituido por empresas de diferentes tipos y tamaños, y que las empresas no estatales de pequeña escala serían una buena fuente de dinamismo que ayudaría a mejorar la capacidad productiva del país dentro de un marco de progresiva equidad social.³ El diseño de la política industrial cubana debe tomar en cuenta las diferencias funcionales entre los distintos tipos de empresas. Sin embargo, para este propósito es necesario tomar en consideración el papel que se atribuye al Estado. De manera que un aspecto importante de la viabilidad de la pequeña empresa no estatal en Cuba estaría vinculado al papel del Estado y su relación con la economía. El objetivo del trabajo, por lo tanto, no sólo es el de plantear que el Estado permita la concertación más amplia de estas empresas, sino también en el plano de la estrategia industrial, proponer que la pequeña empresa no estatal pueda percibir mejor al sector gubernamental en el papel de facilitador que en el de fiscalizador.

La importancia de las empresas de menor tamaño para el desarrollo económico

Tradicionalmente las empresas de pequeña escala han sido parte importante de la estructura industrial de muchos países y constituyen en forma invariable casi todo el universo de unidades productivas, aún en países industrializados. En años recientes y por diversas razones, las potencialidades y el desempeño de la pequeña empresa han despertado gran interés, tanto por parte de quienes manejan la política industrial como entre académicos e investigadores. Esto se debe a la importante contribución que éstas pueden hacer al desarrollo económico para mejorar la calidad de vida de la población y lograr una mejor distribución del ingreso.⁴ Entre los aportes que las empresas de menor tamaño pueden realizar al desarrollo económico se destacan los siguientes: incubación de nuevos empresarios que

operan en pequeña escala, incremento en el empleo, expansión de las exportaciones y estímulo al ahorro y la inversión familiar.

El factor empresarial es uno de los recursos productivos más escasos en los países en desarrollo. Por esta razón, la incorporación de nuevos empresarios al proceso productivo es una de las principales funciones de la pequeña empresa. Esta última es el principal semillero de nuevas iniciativas empresariales, y como tal, un importante estímulo a la oferta agregada de largo plazo.⁵ Se considera además que la producción a pequeña escala es altamente intensiva en mano de obra y por consiguiente se le considera eficaz para enfrentar el desempleo y la escasez de capital. Estas empresas en algunos casos requieren una menor inversión por unidad de empleo y valor agregado y por consiguiente pueden permitir un crecimiento más rápido del empleo y del ingreso. Aunque también es efectivo que diferentes industrias registren fuertes diferencias en sus relaciones capital-trabajo, la evidencia empírica muestra que los tamaños decrecientes de empresas se asocian con un número creciente de trabajadores en relación con el capital invertido.⁶ Al mismo tiempo, las empresas de tamaño relativo menor se caracterizan por una amplia dispersión territorial en comparación con las empresas de mayor tamaño.⁷ Esto señala que la expansión de las empresas de menor tamaño puede jugar un papel positivo en la generación de empleo, en la mejor distribución del ingreso y en la desconcentración geográfica de la actividad económica.

Las empresas de menor tamaño también pueden desempeñar un papel decisivo en la expansión de las exportaciones, ya sea directamente o mediante la subcontratación, el contrato de concesiones, o como intermediarias de comercios mayoristas. Aunque en los países de América Latina la experiencia de las unidades de menor tamaño se ha caracterizado, hasta ahora, por su escasa inserción internacional y preferencia por abastecer determinados segmentos de los mercados domésticos. Sin embargo, en los países del sudeste asiático, en las últimas décadas las pequeñas empresas han actuado como exportadoras directas aprovechando su flexibilidad para atender determinados segmentos de mercado y como exportadores indirectos abasteciendo a empresas comercializadoras, o empresas de gran tamaño, en su calidad de exportadoras finales.⁸ De igual forma, se

suele afirmar que las empresas de menor tamaño son propiedad de familias de ingreso medio y bajo, y como tal, un importante canal a través del cual despliegan sus esfuerzos de acumulación. En consecuencia, el apoyo a la formación de capital de esas empresas es un factor importante a considerarse en políticas de fomento del ahorro y la inversión privada, y de desarrollo del sistema financiero, con miras al acceso de ese estrato de empresas al financiamiento.⁹

La pequeña empresa puede también ser considerada una unidad productiva más ágil y flexible que las unidades mayores. Esto le permite una elevada capacidad de adaptación debido, entre otras cosas, a que su estructura administrativa es más simple y facilita una rápida toma de decisiones, a que sufre menores restricciones en el mercado de trabajo que las grandes empresas, y a su menor grado de diversificación. Esta flexibilidad puede permitirle responder más rápidamente a los cambios en las políticas económicas o en las condiciones del mercado. Sin embargo, como unidad productiva, las pequeñas empresas tienen a veces importantes dificultades para desarrollar su potencial productivo, dificultades que se deben en parte a su estructura y naturaleza. Entre éstas cabe destacar la escasez de materiales, su calidad irregular, la variabilidad de precios y, en algunas ocasiones, la incertidumbre con respecto a los plazos de entrega. Estas dificultades indican que un tipo de relación viable entre la pequeña empresa y las otras unidades productivas (en particular, la empresa grande) deba ser de tipo complementario. Puede concretarse en una relación de subcontratación, en un contrato de concesiones o en una intermediación comercial. Dicha relación permite a la pequeña empresa gozar de un apoyo directo o indirecto por parte de la empresa grande y evitar problemas tales como la competencia desleal o la congestión de los bienes públicos. La complementariedad permite un posicionamiento favorable de las empresas de menor tamaño, ya que su desempeño productivo afecta directamente a la empresa grande.¹⁰

Sobre lo expuesto, cabe sintetizar que a la alternativa de la producción a pequeña escala se le considera eficaz para enfrentar el desempleo y la escasez de capital y, simultáneamente, potenciar las capacidades empresariales y la flexibilización productiva. Sin embargo, la experiencia internacional indica que no existe un patrón

de referencia único para el desenvolvimiento de la pequeña empresa, más bien, las experiencias exitosas de diverso origen refuerzan la convicción de que las unidades económicas pequeñas pueden desempeñarse en forma eficiente y contribuir de manera eficaz al desarrollo cuando en esta opción se conjugan positivamente factores sociales, institucionales y de estrategia económica.¹¹ La pequeña empresa fomenta el espíritu empresarial, reduce la brecha existente entre los pequeños talleres artesanales de la economía informal y las grandes empresas y constituye un mecanismo eficiente de desconcentración de la estructura productiva.

Evolución de la pequeña empresa actual no estatal en Cuba

Al igual que en otros países de la América Latina, antes de 1959 la presencia en Cuba de establecimientos de dimensión reducida en la rama de la manufactura, el comercio y los servicios era muy frecuente y generalizada. Aunque no existen datos estadísticos en torno al número y clasificación de todos estos establecimientos; en lo que respecta a las empresas industriales, los escasos datos sugieren que el tamaño de los mismos solía ser pequeño, es decir, que empleaban un número reducido de personas y representaban inversiones de capital relativamente de poca monta. Así por ejemplo, en 1957 la Junta Nacional de Economía estimó la capitalización de la industria cubana en alrededor de \$3,269 millones de pesos, con 38,384 centros de trabajo. El Cuadro 1 expresa, mejor que todo comentario, el gran número y la pequeñez de las empresas industriales no azucareras que a finales de la década de los cincuenta operaban principalmente para atender la demanda interna general. En ciertos sectores un número extraordinario de pequeñas empresas coexistía con otras de ciertos niveles de productividad más altos y en ocasiones con tecnología más avanzada y equipo mucho más moderno.¹² Debe señalarse también que en algunas de las ramas fabriles —como por ejemplo, en las industrias del calzado, vestuario y del tabaco— el segmento de las empresas que operaban en pequeña escala aportaba una fracción importante de la producción.¹³ Según la CEPAL, al finalizar los años cincuenta, 80 por ciento de los establecimientos de la industria no azucarera empleaban a

CUADRO 1
ESQUEMA DE LA ECONOMÍA INDUSTRIAL DE CUBA, 1957

Grupo	Centros Trabajo	Clasificación	Capital Invertido (Valor estimado)	Estimado Obrero
I	276	Caña, azúcar y sus derivados a/	\$1,158,850,000	485,231
II	2,579	Tabaco y sus derivados a/	55,959,400	129,141
III	666	Ganadería y sus derivados b/	45,416,550	12,744
IV	649	Café, Cacao y anexos c/	16,290,000	7,650
V	18,086	Industrias Agrícolas d/	60,313,000	85,005
VI	1,259	Forestal, Madera, muebles, etc.	16,749,700	16,893
VII	698	Minero-Metalurgia e Ind. Metal. e/	524,784,300	21,972
VIII	777	Industrias marinas, pesca, etc.	7,831,500	10,866
IX	177	Combustible y anexos	130,194,000	4,345
X	316	Electricidad, gas, agua, etc.	301,521,643	8,360
XI	2,309	Transporte y Comunicaciones	645,414,000	47,770
XII	599	Industria Químico-Farmacéutica	36,132,860	11,999
XIII	309	Construcción, materiales y anexos	17,421,000	19,343
XIV	265	Maquinaria, Aparatos y anexos	5,329,000	2,179
XV	5	Materias primas varias f/s	257,600	69
XVI	2,999	Alimentos, Bebidas y anexos	76,224,900	34,404
XVII	1,159	Textil, confecciones y anexos	73,270,000	23,833
XVIII	1,257	Indumentaria y Tocador	8,643,800	6,970
XIX	1,252	Industrias gráficas y anexos	43,558,100	11,416
XX	122	Papel, cartón, derivados y anexos	8,883,500	2,653
XXI	1,880	Industrias cuero, pieles y anexos	18,259,500	10,019
XXII	192	Menaje, juguetería y bazar	2,260,500	1,731
XXIII	62	Apar. ortopédicos, óptica y científ.	955,500	516
XXIV	220	Joyería, Orfebrería, bisutería	3,501,500	2,063
XV	150	Alfarería, vidrio, cerámica, etc.	9,037,500	2,109
XVI	121	Industrias no especif. clasificadas	1,828,470	1,489
	38,384	Total general	\$3,268,887,823	960,770

Fuente: Grupo Cubano de Investigaciones Económicas, *Un estudio sobre Cuba; colonia, república, experimento socialista: estructura económica, desarrollo institucional, socialismo y regresión* (Coral Gables, FL: University of Miami Press, 1963), 1100. a/ Incluye transformación y manufactura, no la parte agrícola. b/ Excluye valor del ganado y fincas. c/ También excluye fincas, almacenes y plantaciones de café. d/ No incluye caña, tabaco, café, ganado, sino arroz, frutos, vegetales, etc. e/ Excluye petróleo y nafta incluidos en el Grupo IX. f/ Excluye materias primas incluidas en sus propios grupo clasificados.

menos de 25 personas.¹⁴ En términos generales, puede decirse que al finalizar los años cincuenta predominaba en Cuba la producción al nivel de pequeña empresa de carácter familiar o casi artesanal.

En el decenio 1959-1968 se realizó en Cuba un proceso radical de transferencia de la propiedad privada de los medios de producción y parte de los inmuebles a la propiedad estatal, que afectó a todos los sectores de la economía. A partir de 1959, con el triunfo de la Revolución, se inició un proceso de colectivización de los medios de producción que transforma con rapidez las formas básicas de la organización económica del país. Como resultado de este proceso, el

sistema empresarial cubano sufrió transformaciones de gran magnitud y rapidez. Al finalizar el 1960 todo el comercio al por mayor y exterior, la banca, gran parte del transporte, la industria, la construcción y el 52 por ciento del comercio minorista, así como más de la tercera parte de la agricultura se encontraban en manos del estado. El 48 por ciento de la actividad comercial minorista que quedaba en manos privadas estaba distribuida entre grandes y medianos comerciantes (23 por ciento) dedicados principalmente al giro de ropa, zapatos y ferretería, y el resto (25 por ciento) se encontraba en manos de pequeños comerciantes, que trabajaban directamente y con su familia, sin emplear fuerza de trabajo ajena.¹⁵ En el sector industrial, las unidades productivas fueron organizadas, de acuerdo con la naturaleza de su producción, en torno a grandes “empresas consolidadas”. En la segunda mitad de 1960 las empresas estatales ya representaban el 50 por ciento del valor de la producción industrial, un año más tarde esta proporción se había elevado al 75-80 por ciento. De las 38,384 empresas industriales que operaban en 1958, aproximadamente 18,500 eran responsables del 80 por ciento de la producción industrial, habían sido unidas en varios consolidados para fines de 1961.¹⁶

En diciembre de 1962, con la promulgación de la Ley 1076, se nacionalizaron 4,600 empresas comerciales privadas grandes y medianas, y sus establecimientos, almacenes, depósitos y derechos dedicados a los giros de ropa, calzado, víveres y ferretería. Éstas fueron adjudicadas al Ministerio de Comercio Interior. La orientación que dio el Comercio Interior para la aplicación de la ley definía al pequeño comercio como “aquellos en que todos los que trabajan en él son familiares o que sólo tienen un trabajador”. Sin embargo, a pesar de que la ley no afectó a los pequeños propietarios, 218 establecimientos de ese tipo fueron nacionalizados. Además, durante 1963, los comercios de pequeña propiedad seguían pasando al Estado. Supuestamente sus propietarios estaban ausentes, tenían mercancías ocultas que vendían en la bolsa negra, o violaron alguna disposición de la Revolución.¹⁷ De otro lado, con la Reforma Agraria que se había puesto en práctica en 1959 fueron incorporadas al patrimonio estatal un 40 por ciento de la tierra en fincas. El 3 de octubre de 1963 fue dictada una nueva ley de Reforma Agraria que estableció

CUADRO 2
CUBA: PROCESO DE COLECTIVIZACIÓN DE LOS SECTORES ECONÓMICOS
(Por ciento de la producción)

Sectores	1961	1963	1968
Agricultura <i>a/</i>	37	70	70
Industria	85	95	100
Construcción	80	98	100
Transporte	92	95	99
Comercio minorista	52	75	100
Comercio mayorista	100	100	100
Comercio exterior	100	100	100
Banca	100	100	100
Educación	100	100	100

Fuente: José Acosta, "Cuba: de la neocolonia a la construcción del desarrollo del socialismo (II)," *Economía y desarrollo* 20 (noviembre-diciembre 1973): 79.

a/ De la superficie de la tierra

el límite máximo de tenencia de tierra a 67 hectáreas. Las propiedades rurales con una extensión que sobrepasaba esta dimensión fueron expropiadas, eliminando con ello a los agricultores medianos. De esta manera, el 70 por ciento de las tierras y el 80 por ciento de la producción agrícola quedó bajo control estatal. A fines de 1963, sólo el 30 por ciento de las propiedades rurales y aproximadamente el 25 por ciento de la actividad comercial minorista estaban en manos privadas, el resto de la economía se encontraba en manos del Estado.¹⁸

En el verano de 1966 el proceso de colectivización se reanudó con nuevos bríos, concentrándose en las dos bolsas de propiedad privada remanentes: la agricultura y los servicios. En 1967 la colectivización fue reactivada en la agricultura mediante la eliminación de las pequeñas parcelas destinadas al cultivo familiar de las que disfrutaban los trabajadores de las granjas estatales, la compra de granjas privadas por el estado, la expansión del acopio y la prohibición de ventas directas de los pequeños agricultores a los consumidores. En marzo de 1968, con la puesta en marcha de la llamada

“Ofensiva Revolucionaria”, la colectivización alcanzó su punto máximo cuando se intervinieron estatalmente hasta los negocios más pequeños. El 25 por ciento del comercio minorista que aún quedaba en manos privadas además de la mayor parte del 2 a 5 por ciento de la industria y el transporte fueron colectivizados de un solo golpe (véase el Cuadro 2). Entre los meses de marzo y abril de 1968 se nacionalizaron 58,012 establecimientos, “considerándose que un 10 por ciento de ellos pertenecían a propietarios capitalistas, y afectando en general a 19,450 propietarios y socios que contaban con 8,924 trabajadores. Además, quedaron afectados 8,132 trabajadores por cuenta propia”.¹⁹ Los pequeños negocios nacionalizados, más de la mitad de ellos establecidos después de 1961, se dedicaban principalmente al giro de comestibles y bebidas, tiendas de servicios personales, talleres de reparaciones, artesanías y vendedores ambulantes.

Aunque se sostuvo que estas pequeñas empresas privadas, que abarcaban casi un tercio de la distribución de bienes de consumo, estaban creciendo rápidamente y acumulando cada vez más ganancias; la verdad fue que el pequeño sector privado había estado llenando el vacío creado por el funcionamiento ineficaz de los servicios estatales. La importancia que había logrado tener el sector privado después de los primeros años de la Revolución, en la esfera del comercio y en algunos servicios y producción de artículos industriales, indicaba que la producción privada continuaba desarrollándose e incluso compitiendo con éxito con el Estado debido a su mayor iniciativa y flexibilidad y que, por ello, sus productos eran preferidos incluso por el sector estatal.²⁰ De hecho, la relación del sector privado con el estatal en la producción y los servicios se había desarrollado notablemente. Ayala Castro señala que se pudo comprobar que de 45,548 pequeños empresarios privados investigados, el 97 por ciento había vendido al Estado mercancías y servicios por un valor de hasta de 10,000 pesos y 3 lo habían hecho por más de medio millón de pesos en el primer semestre de 1967. Igualmente, el Estado había vendido por menos de 10,000 pesos al 91 por ciento de los privados y a uno por más de 100,000. Tanto la venta como la compra al sector privado se concentraban en unos pocos organismos estatales. En relación con los giros comerciales, los establecimientos privados predominaban sobre los estatales. En el ámbito

nacional el 73.6 por ciento de las unidades eran del sector privado y el resto estatales. Si bien es cierto que esto se refiere al número de unidades y no a su volumen, ello indica que el comercio privado estaba diseminado en todo el territorio nacional en muchas pequeñas unidades.²¹

A partir de 1970, con la implantación del Sistema de Dirección y Planificación de la Economía (SDPE) y la incorporación de Cuba al Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), se inicia una política económica distinta a la del período anterior y que prevaleció hasta 1985. En consecuencia, dentro del patrón de planificación central, se utilizaron ciertos mecanismos de mercado (incentivos materiales, estabilidad) y se introdujeron algunas medidas liberalizadoras en la agricultura, los servicios y la vivienda. En la agricultura, la medida liberalizadora más significativa fue la creación de mercados libres campesinos en 1980, en los que los pequeños agricultores privados podían vender sus excedentes agrícolas (después de cumplir con el acopio del Estado y satisfacer sus propias necesidades de consumo) a precios libremente determinados por el mercado. El objetivo principal de la medida era el de alentar a los agricultores privados a aumentar la cantidad, calidad y variedad de productos agrícolas, e ir eliminando gradualmente el mercado negro y el racionamiento.²² En forma simultánea, se suavizaron muchas restricciones contra el autoempleo. En 1980-81 el gobierno legalizó y fomentó el empleo autónomo en servicios; por ejemplo, peluqueros, sastres, jardineros, taxistas, fotógrafos, electricistas, carpinteros y mecánicos, junto a profesionales como arquitectos, ingenieros, médicos y dentistas. Bajo un nuevo sistema de libre contratación de mano de obra, las empresas estatales podían firmar contratos con artesanos y trabajadores autónomos, proporcionándoles insumos a cambio de un 30 por ciento de sus beneficios. Para 1980, en los principales centros urbanos, había surgido también un grupo de pequeños fabricantes que empezaron a vender sus productos en los mercados libres. Finalmente, en la primera mitad de los años ochenta el Estado relajó las anteriores restricciones sobre la construcción de viviendas privadas y esta política junto a la expansión del empleo autónomo y a un mejor acceso a los materiales de construcción generó un robusto mercado de la vivienda y un gran auge en la construcción residencial.²³

En 1986, a raíz del llamado proceso de Rectificación de los Errores y Tendencias Negativas del Socialismo, el gobierno cubano instrumentó una serie de medidas limitando aún más las actividades privadas y el mercado mediante: la abolición de los mercados libres campesinos y la aceleración del proceso de integración de las pequeñas fincas privadas en las cooperativas bajo el control estatal; la eliminación de actividades de los pequeños fabricantes privados, propietarios de camiones y vendedores ambulantes, la reducción del empleo autónomo y la restricción de la construcción, las ventas y los alquileres de las viviendas privadas y de la herencia de vivienda. Se alegó que los agricultores estaban obteniendo enormes beneficios mediante la venta en dichos mercados, se resistían a la integración en las cooperativas, que muy pocos pagaban impuesto y algunos sólo entregaban al Estado 10 por ciento de sus cosechas e incluso nada. Bajo el proceso de rectificación los pequeños fabricantes privados, transportistas y vendedores ambulantes también fueron objeto de ataque. Los pequeños empresarios vendían sus productos a un número creciente de cooperativas y empresas estatales, algunos de ellos abrían sus propias tiendas y a veces contrataban algunos trabajadores para expandir la producción y distribución. Los vendedores ambulantes que vendían cerveza y otros productos habían proliferado en las ciudades y playas. Mientras que los propietarios privados de camiones se lucraban transportando productos agrícolas de las fincas privadas, mercancías de los fabricantes y personas.²⁴No obstante estas medidas antagónicas, el IV Congreso del Partido Comunista de Cuba (PCC) aprobó la reintroducción del empleo por cuenta propia en actividades privadas, pero con considerables restricciones. Por ejemplo, el empleo autónomo debía realizarse después del horario de trabajo en el sector estatal, ser complementario con la acción del Estado, estar limitado a actividades de servicios menores y estrictamente regulado para garantizar que no sea conflictivo con el socialismo. Además, los autoempleados no podían contratar fuera de la familia inmediata.²⁵

La reforma económica y el sector del trabajo por cuenta propia

A partir del decenio de los noventa comenzó a perfilarse un nuevo estilo en la organización estatal. En 1993, ante la abrupta disolución de los singulares nexos de asociación con los países del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), así como el recrudecimiento del embargo estadounidense y la marginación de los mercados financieros internacionales, el gobierno cubano introdujo reformas que modificaron profundamente el funcionamiento de la economía. Entre las medidas más importantes puestas en marcha en ese año se destacan las de diversificación de las formas de propiedad al otorgar mayor realce a las cooperativas, el trabajo por cuenta propia y las asociaciones económicas con entidades extranjeras. El Estado se redimensionó mediante una simplificación de la estructura del gobierno central, el cual, a su vez, otorgó mayor autonomía a la gestión de las empresas estatales y a los gobiernos locales. La nueva organización de las oficinas públicas estuvo acompañada de una reducción sustancial de la plantilla de empleo del gobierno central. Aunque el Estado continuaría interviniendo decisivamente en la economía, asumiría un papel menos protagónico teniendo en cuenta el objetivo de diversificar las relaciones de propiedad y crear nuevos espacios a los mecanismos del mercado en el proceso de asignación de recursos.

En este panorama, en septiembre de 1993 se comenzó a aplicar una política de ampliación del ejercicio legal del trabajo por cuenta propia. En un inicio, el autoempleo estaba presente en actividades vinculadas a las necesidades familiares y personales, a la reparación de la vivienda, a la transportación y a otras, como la artesanal, por mencionar algunas. Las reglamentaciones aprobadas por medio del Decreto Ley No. 141 y normas complementarias incrementaron el número de actividades que podían ejercerse y las personas legalmente autorizadas para realizarlas. En 1993 la legislación autorizaba a ejercer el trabajo por cuenta propia, tanto a trabajadores vinculados laboralmente, así como a los jubilados, amas de casa y personas con capacidad disminuida. Aunque inicialmente se prohibió a los profesionales universitarios ejercer el empleo por cuenta propia, en 1995 se produjo una flexibilización de esta norma que les permite registrarse como trabajadores por cuenta propia en cualquier activi-

dad u oficio de los que aparecen en el cuerpo legal vigente.²⁶ A partir de abril de 1996, se reconoce el “cuentapropismo” como una alternativa emergente de empleo. La concepción oficial del trabajo por cuenta propia define a este sector como complemento de la actividad económica estatal, como una alternativa más de empleo y una vía para incrementar los ingresos personales. Sin embargo, está prohibida la utilización del trabajo asalariado y de intermediarios para la comercialización de los productos que elaboran y los servicios que prestan los “cuentapropistas”. La normativa estatal también prohíbe las relaciones independientes con entidades estatales, privadas o asociaciones con capital extranjero.

En este ambiente de reforma, el crecimiento del sector no estatal fue una fuente importante de generación de empleo durante el de-

CUADRO 3
CUBA: OCUPADOS EN LA ECONOMÍA NACIONAL POR FORMAS DE PROPIEDAD

Concepto	Miles de trabajadores						
	1981 (a)	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total de ocupados	2.876.6	3.591.0	3.626.7	3.705.2	3.753.6	3.843.0	3.843.0
Entidades estatales	2.632.8	2.902.8	2.940.7	2.984.1	2.985.7	2.979.0	2.978.2
De ello: Sociedades Mercantiles Cubanas							
No estatal	234.8	688.2	686.0	721.1	767.9	842.3	864.8
Empresas Mixtas	–	13.8	20.7	19.2	21.0	26.0	26.8
Cooperativas	30.7	348.6	348.8	338.6	328.8	324.9	323.4
Privado Nacional	204.1	325.8	316.5	363.3	418.1	491.4	514.6
De ello: Por cuenta propia	46.3	138.1	120.0	129.0	112.9	156.6	153.3
	Estructura (Por ciento)						
Total de ocupados	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Entidades estatales	91.8	80.8	81.1	80.5	79.5	78.0	77.5
De ello: Sociedades Mercantiles Cubanas	–	2.0	2.3	2.9	3.5	3.7	4.2
No estatal	8.2	19.2	18.9	19.5	20.5	22.0	22.5
Empresas Mixtas	–	0.4	0.6	0.5	0.6	0.7	0.7
Cooperativas	1.1	9.7	9.6	9.1	8.8	8.5	8.4
Privado Nacional	7.1	9.1	8.7	9.8	11.1	12.9	13.4
De ello: Por cuenta propia	1.6	3.8	3.3	3.5	3.0	4.1	4.0

(a) Se refiere al Censo de Población y Viviendas.

Fuente: Oficina Nacional de Estadísticas. *Anuario de Cuba 2000*, La Habana, 2001.

cenio de 1990. Antes de 1993 el sector no estatal tenía una participación mínima en el total de empleo, en los años noventa la crisis y el cambio estructural disminuyeron el empleo en las entidades estatales y lo acrecentaron en las actividades no estatales. Este sector está integrado por: a) empresas mixtas que comprende las empresas de operación conjunta en las que participa el Estado y uno o más inversionistas extranjeros; b) cooperativas, es decir entidades creadas por acuerdo de sus miembros con el fin de producir y comercializar sus productos colectivamente y c) el sector privado que incluye a campesinos independientes, usufructuarios individuales y los trabajadores por cuenta propia (véase el Cuadro 3). La participación del sector no estatal en el total de ocupados se incrementó rápidamente de un 8.2 por ciento en 1981 a 23 por ciento aproximadamente en el 2000. De éstos, los trabajadores por cuenta propia registrados representaban el 4 por ciento del total de ocupados en el país, sin contar a quienes trabajan a tiempo parcial o de manera informal. En el período 1995-2000 el aumento en el empleo no estatal equivalió a 70 por ciento del crecimiento total del empleo, contribuyendo en la absorción del excedente de mano de obra agrícola y desempleo generado por entidades estatales. La proporción correspondiente a las empresas mixtas y el sector privado en el incremento del empleo fue del 7.4 por ciento y el 106.9 por ciento respectivamente, mientras que la proporción al sector cooperativo disminuyó en 14.3 por ciento.

El desarrollo del sector del trabajo por cuenta propia tiene características distintivas. Si nos atenemos a las cifras de trabajadores registrados en febrero de 1997, comprobamos que es un fenómeno predominantemente masculino: el 75 por ciento de los inscritos son hombres y sólo el 25 por ciento mujeres. Pero es de esperar que en el andamiaje de apoyo a estas actividades, muchas de las cuales tienen un carácter familiar o implican tareas tradicionalmente consideradas femeninas, estén involucradas un alto número de mujeres. Con respecto al tipo de solicitante de los permisos otorgados por concepto de trabajo por cuenta propia se puede señalar que, aunque los trabajadores sin vínculo laboral han sido los predominantes con 60 por ciento del total de solicitudes, la participación de los jubilados fue de alrededor del 24 por ciento, mientras que la de los trabajadores con vínculo

laboral que realizan alguna actividad en el sector no estatal como una segunda opción, fue del 16 por ciento (véase el Cuadro 4).

CUADRO 4
CUBA: OCUPADOS EN LA ECONOMÍA NACIONAL POR FORMAS DE PROPIEDAD

	Sexo			Tipo de Solicitante			
	Hombres	Mujeres	Total	Sin vínculo laboral	Jubilados	Con vínculo laboral	Total
Número de permisos	128168	43693	171861	104095	40952	26814	171861
Estructura porcentual	74.6	25.4	100.0	60.6	23.8	15.6	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras del Instituto de Investigaciones Económicas de Cuba (INIE).

La actividad individual puede ejercerse en 157 ocupaciones, según lo establecido originalmente. Este espectro ocupacional, legalmente reconocido, ha tendido a concentrarse mayoritariamente en 16 actividades, en el ámbito nacional, que reúnen alrededor del 74 por ciento de todos los registrados.²⁷ Esta distribución se observa, con algunas variaciones de orden, en las diferentes provincias. En sentido territorial, más bien parece ser un fenómeno de las mayores ciudades, donde emerge o se ha constituido una red de actividades económicas diversificada o en expansión. De todos los trabajadores por cuenta propia, el 22 por ciento se encuentra en Ciudad de La Habana, y de toda la población ocupada de esa provincia, el 6.2 por ciento está en ese grupo ocupacional.²⁸ Entre las actividades más representativas cabe señalar las de elaboración y venta de alimentos y bebidas que incluyen tanto la venta ambulante como la de pequeños restaurantes —conocidos en Cuba como “paladares”. Le siguen en importancia las actividades que se relacionan con la transportación y el apoyo a ésta, tales como chóferes de alquiler, transporte por tracción animal y las labores vinculadas con el mantenimiento y la reparación de éstos y de otros medios de transporte. Le siguen en importancia las actividades relacionadas con la ayuda familiar y los servicios personales —como los de peluquería y barbería— y la reparación de calzado.

Sin embargo, a pesar de la tendencia a flexibilizar el trabajo por cuenta propia, el número de trabajadores registrados oficialmente se ha ido reduciendo. Entre 1994 y 1996 el número de trabajadores por cuenta propia inscritos fue creciendo rápidamente, llegando a 169,098 en diciembre de 1994 hasta alcanzar un máximo de 208,746 en diciembre de 1995. Donde el nivel real de empleo era mayor que el número de solicitudes y permisos otorgados ya que frecuentemente se emplea a miembros de la familia, y otros a menudo abastecen de insumos a trabajadores por cuenta propia registrados. Se estima que si se toma en consideración que por cada trabajador registrado pueden existir dos no registrados, la proporción del sector informal urbano podría alcanzar el 11 por ciento de la ocupación total.²⁹ No obstante, a principios de enero 1998 el total de licencias vigentes se había reducido a 159,506 trabajadores, manteniéndose aproximadamente a ese nivel a mediados de 1999. Este descenso parece explicarse por efecto de diversos factores tales como insuficiencia de la demanda del bien o del servicio prestado, dificultades en la obtención de materias primas y mayor fiscalización, entre otros, pero principalmente por la elevada tributación.³⁰

De hecho, el sector genera importantes volúmenes de recaudación impositiva para el Estado a través de un sistema tributario que discrimina contra el trabajo por cuenta propia. El régimen impositivo incluye pagos anticipados de cuota fija, un monto máximo de un 10 por ciento deducible de los ingresos totales como costos para el cálculo de renta imponible y una escala progresiva de tasas impositivas. Sus muchas debilidades lo hacen injusto, ineficiente e ineficaz para la generación de ingresos fiscales.³¹ Más aún, existen todavía numerosas restricciones limitativas a la expansión de las actividades del sector “cuentapropista”. Entre otras, cabe señalar las siguientes:

- prohibición para contratar trabajadores asalariados fuera de la familia y de asociación entre trabajadores por cuenta propia;
- prohibición de “intermediarios” de cualquier tipo y de hacer publicidad;
- acotamiento de los campos a elegir en el trabajo por cuenta propia;

- prohibición del trabajo por cuenta propia en todas las áreas profesionales;
- inexistencia de acceso a créditos, a divisas al tipo de cambio oficial o a insumos de importación directa y
- restricciones de acceso a los mercados, con prohibición a realización de transacciones con todas las empresas estatales, a menos que se tenga autorización expresa para hacerlo.

Las actividades del trabajo por cuenta propia además de aportar empleo, satisfacen una demanda interna no cubierta por las empresas estatales y mejoran la provisión de servicios y productos de la población, sobre todo la alimentación. Aún así, el sector enfrenta un régimen más gravoso que el que se le aplica al sector económico de empresas extranjeras y de sociedades de participación (empresas mixtas). En tales circunstancias, desde la perspectiva de la eficiencia en el uso de los recursos, este régimen impositivo junto con el gran abanico de normas detalladas que limitan su operación, el actual marco de políticas en que se desenvuelve el trabajo por cuenta propia restringe el ingreso de nuevas empresas individuales y familiares al sector y empuja a algunas al cierre o a la clandestinidad, con lo que eleva los precios y reduce la producción, el empleo y la generación de ingresos. Por último, en la medida en que se reduce el número de nuevas empresas individuales y familiares registradas, o pasan a la clandestinidad, quiebran o evaden impuestos, el gobierno pierde recaudación fiscal.

La viabilidad de la pequeña empresa no estatal en Cuba

En su transición de una economía de planificación centralizada a otra con orientación de mercado, la República Popular de China eligió como un elemento clave en la reforma económica la política de la promoción de un sector no estatal, en lugar de recurrir a la privatización o el desmembramiento de grandes empresas estatales ineficientes. El camino escogido por China consiste en someter a todas las empresas productivas, cualesquiera que sean sus propietarios, a las fuerzas del mercado, en lugar de privatizar las fuentes de

producción. El resultado fue sorprendente, la participación del sector no estatal en la producción industrial total aumentó rápidamente del 24 por ciento en 1980 al 47 por ciento en 1991.³² Si bien la mayor proporción de estas empresas no estatales está constituida por las de propiedad colectiva, es decir pertenecientes a los gobiernos locales y/o a los trabajadores, el desarrollo del sector se logró básicamente mediante un crecimiento rápido de nuevas pequeñas empresas del sector privado que aún es pequeño. El rápido crecimiento de la participación de la propiedad individual o privada en el sector comercial fue todavía más impresionante, aunque las empresas privadas más grandes (de menos de 100 empleados con un tamaño promedio de 16.7 empleados en 1992) se encontraban principalmente en la construcción, la manufactura y el transporte, pero raramente en el comercio.³³

En octubre de 1992 el XIV Congreso del Partido Comunista de China (PCCH) aprobó una resolución reafirmando una posición política de apoyo al desarrollo de la empresa privada dentro del contexto de la evolución hacia una política global orientada a la reforma con el objetivo de crear una “economía de mercado socialista”. La importancia de esta resolución radica en el hecho de aceptar al mercado como un instrumento para el desarrollo económico, no como la característica definitoria de un sistema social. Para China ello no significa capitalismo, hasta ahora. El carácter socialista de la economía se ha ratificado claramente y se sustenta con la preservación dominante del Estado sobre los medios de producción. La diferencia consistió en postular que la oferta y la demanda del mercado, reguladas por la influencia macroeconómica del Estado, pueden ser compatibles con el socialismo. La propuesta de China, hasta el momento, no es que el mercado sustituya al socialismo, sino al plan, como instrumento económico.³⁴

En Cuba se ha proclamado la necesidad de estudiar y elaborar criterios en relación con el papel que puede desempeñar la pequeña y la mediana empresa, dentro del conjunto de transformaciones económicas o que han aplicado. Aunque aún no se han adoptado decisiones de largo alcance, se comprende la necesidad de considerar su presencia futura deberá tomarse en cuenta la función de este tipo de empresa en el desarrollo económico contemporáneo,

tanto desde el punto de vista de la flexibilidad y la iniciativa que la misma pueda aportar, como por su capacidad para generar empleo con costos de inversión relativamente bajos.³⁵ Igualmente, las pequeñas empresas individuales o familiares (*microempresas*) podrían ser un factor activo en un proceso tendiente a conseguir una mayor articulación socioeconómica. Esto es así porque, a diferencia de otras empresas, la empresa de menor tamaño está más cerca de la demanda, lo que le permite responder en breve plazo a cambios en los niveles de actividad de la economía y ser funcional a la creación de un sistema industrial flexible y eficiente. Por otra parte, las relaciones entre las pequeñas empresas no estatales y las empresas del sector estatal podrían ser de “complementariedad pasiva” por el lado de la oferta (subcontratación) y por el lado de la demanda (mercados paralelos y segmentados) y no necesariamente de dependencia o competencia. Una segunda área en la cual las empresas de menor tamaño presentan potencialidades es en el desarrollo de las capacidades empresariales. En Cuba el factor empresarial es uno de los recursos productivos más escasos. Por esta razón, la incorporación de nuevos empresarios al proceso productivo sería una de las principales funciones de la pequeña empresa no estatal.³⁶ Este factor no sólo es beneficioso para una mayor eficiencia del sistema productivo, sino que también constituiría el principal semillero de nuevas iniciativas empresariales, y como tal, un importante estímulo a la oferta agregada a largo plazo.

Finalmente, entre otros aportes que las empresas de menor tamaño pueden realizar al desarrollo económico de Cuba se destacan también la expansión de las “exportaciones en frontera” que incluyen las ventas de bienes y servicios nacionales para satisfacer la creciente demanda del sector turístico y el estímulo a la producción de ámbito local a fin de potenciar el desarrollo de una economía territorial en Cuba. En conclusión, el desarrollo económico es el resultado del esfuerzo organizado de toda la sociedad y no debe ser considerado tan sólo como un ejercicio de planificación desde el Estado Central. Para quienes consideramos a las empresas de menor tamaño como pieza clave en los procesos de industrialización y desarrollo coordinado, la promoción selectiva de la empresa no estatal que opera en pequeña escala puede hacer un aporte sustantivo a la transformación de las

estructuras productivas en un marco de equidad social a través de su contribución a la producción, la innovación tecnológica y el desarrollo empresarial. Este factor que puede ayudar a un mejor acoplamiento entre la economía emergente y la tradicional en Cuba.

Consideraciones finales

El desarrollo de la capacidad productiva de un sistema económico es un proceso complejo que no sólo involucra factores directamente económicos, sino que también depende de la estructura social, de los recursos existentes y de las tradiciones culturales. En este sentido, cuando se estudia el fenómeno de la producción en pequeña escala, se quiere destacar el papel original que ésta tiene no sólo en una estructura industrial, sino también en el desarrollo económico y social de un país. En efecto, ya es tradicional reconocer el potencial de creación de empleo y de movilización de recursos que encierra el desarrollo de las empresas de menor tamaño. Asimismo, existe un creciente reconocimiento de su papel estratégico para el logro de una transformación productiva y la superación de la heterogeneidad estructural, con los siguientes efectos positivos sobre la articulación social y la evolución hacia sociedades estructuralmente más equitativas. Las experiencias históricas de los países actualmente desarrollados sugieren que en la pequeña empresa existe considerable potencial de desarrollo de empresarios y de dinamismo tecnológico, así como un elemento de flexibilidad en la estructura productiva. Al mismo tiempo, en la medida en que la revolución tecnológica en curso transforma la noción de escala de producción, una serie de actividades abren perspectivas nuevas para la pequeña o mediana empresa moderna. Las empresas que operan en pequeña escala- lo mismo las formales y visibles que las invisibles e informales- han crecido en importancia en los países en desarrollo como fuentes de trabajo para los desempleados o subempleados y como factores que contribuirán al crecimiento económico nacional y a la igualdad económica.

En Cuba existen condiciones para que se desarrolle una mentalidad de pequeño propietario. Por una parte, está la existencia histórica

de una pequeña empresa que casi desapareció abruptamente por razones políticas, y no estaba obligada a extinguirse desde el punto de vista económico. Por otra parte, ante una situación caracterizada por una restricción generalizada de recursos, el explosivo aumento de la economía informal y el desempleo, la segmentación de mercados, la rigidez de la capacidad productiva de las grandes empresas estatales y el precario liderazgo empresarial, está resurgiendo con inusitada fuerza la opción por la organización productiva no estatal a pequeña escala como un rasgo esencial de la reorganización del sistema empresarial. Sin lugar a dudas el desafío del mejoramiento de la capacidad productiva de la economía cubana es extenso y de gran envergadura. La empresa en pequeña escala no estatal podría desempeñar un papel relevante en una nueva estrategia de desarrollo en Cuba. La capacidad de estas empresas para cumplir con dicho papel dependerá tanto de sus características propias como de las condiciones iniciales del marco legal-normativo y del entorno financiero en el cual desarrollan sus actividades. Una de las metáforas favoritas del líder chino Deng Xioping, con la que pronto se identificó la filosofía de toda la reforma económica, fue la famosa frase de que “blanco o negro, un gato sólo es bueno si sabe cómo cazar ratones”. En el fondo, lo verdaderamente importante es que la economía funcione bien para que genere y distribuya riqueza a todos, no tanto su “color” o apariencia sistémica. De modo que después de todo, lo **más importante no es el color del gato**

Notas

¹ Citado en Antonio Salinas Chávez, "Socialismo de mercado en China: 15 años de reforma económica," *Comercio Exterior* (México) 44, no. 5 (mayo de 1994): 465.

² Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa* (México: Fondo de Cultura Económica, 1997), 17-18.

³ En este trabajo, se emplean indistintamente los términos "pequeña empresa no estatal" y "empresa familiar".

⁴ Existe una amplia bibliografía sobre el papel que puede desempeñar la pequeña empresa no estatal en el desarrollo económico y particularmente en el sector industrial. A modo de ejemplo, véase, entre otros, a Carlo Secchi, "El papel de las empresas pequeñas y medianas en el mejoramiento de la estructura productiva de los países en desarrollo," *Revista de la CEPAL* 27 (diciembre de 1985): 139-50; Ian M. D. Little, "Small manufacturing enterprises in developing countries," *The World Bank Economic Review* 1, no. 2 (May 1987): 203-35; Mario Castillo y Claudio Cortellese, "La pequeña y mediana industria en el desarrollo de América Latina," *Revista de la CEPAL* 34 (abril de 1988): 139-64; el trabajo clásico Eugene Staley y Richard Morse, *Industrias pequeñas para países en desarrollo* (México: Editorial Roble, 1968) y las numerosas publicaciones de la CEPAL y del Banco Mundial.

⁵ La importancia de este papel fue enfatizada por la propia Asamblea General de las Naciones Unidas a fines de 1991 (Resolución 46/166).

⁶ Günther Held, *Políticas de financiamiento de las empresas de menor tamaño: experiencias recientes en América Latina*, Serie Financiamiento del Desarrollo no. 34 (Santiago de Chile: Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Proyecto Regional Conjuntos CEPAL/PNUD, 1995), 7.

⁷ Francisco Albuquerque, "La importancia de la producción local y la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina," *Revista de la CEPAL* 63 (diciembre de 1997): 147-60.

⁸ Para un análisis de la vinculación de la pequeña empresa en Centroamérica con el sector externo véase el documento Comisión Económica para América Latina y el Caribe, "La PYME en Centroamérica y su vinculación con el sector externo," LC/MEX/R.666 (SEM. 88/2) presentado en la Reunión de Expertos sobre el vínculo entre la pequeña y mediana empresa y el sector exportador, 16 y 17 de noviembre México, 1998.

⁹ Held, *Políticas de financiamiento de las empresas de menor tamaño*, 8.

¹⁰ Comisión Económica para América Latina y el Caribe, "La PYME en Centroamérica".

¹¹ Cabe señalar que en países como Italia y Japón, la existencia de una amplia red de pequeñas y medianas empresas ha permitido el fortalecimiento de la articulación socioeconómica y de cohesión social. Para un examen de la experiencia exitosa de Italia véase por ejemplo, Comisión Económica para

América Latina y el Caribe, *El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema industrial: el caso de Italia*, Cuadernos de la Cepal no. 57 (Santiago de Chile: Naciones Unidas, 1988).

¹² Grupo Cubano de Investigaciones Económicas, *Un estudio sobre Cuba; colonia, república, experimento socialista: estructura económica, desarrollo institucional, socialismo y regresión* (Coral Gables, FL: University of Miami Press, 1963), 1100.

¹³ Comisión Económica para América Latina, “La economía cubana en el período 1959-1963,” en *Estudio Económico de América Latina, 1963* (Nueva York: Naciones Unidas, 1964), 272.

¹⁴ Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *La economía cubana*, 326.

¹⁵ Héctor Ayala Castro, “Los cambios en las relaciones de propiedad: 1961-1963,” *Economía y Desarrollo* 65 (noviembre-diciembre 1981): 187-88.

¹⁶ Carmelo Mesa-Lago, *Breve historia económica de la Cuba socialista. Políticas, resultados y perspectivas* (Madrid: Alianza Editorial, S. A., 1994), 28.

¹⁷ Héctor Ayala Castro, “Transformación de la propiedad en el período 1964-1980,” *Economía y Desarrollo* 68 (mayo-junio 1982): 19.

¹⁸ *Ibid.*, 191-95.

¹⁹ Ayala Castro, “Los cambios en las relaciones de propiedad: 1961-1963,” 189-91.

²⁰ Esta situación ilustra un productor de maquinaria agrícola y literas que se estableció en 1964; éste llegó a contar con 89 trabajadores y vendió al Estado, en el primer semestre de 1967, \$628,000 pesos y compras por \$146,347 al Estado y \$300,000 a otros privados. Véase Ayala Castro, “Transformación de la propiedad en el período 1964-1980,” 17-18.

²¹ *Ibid.*

²² No obstante estos objetivos y la reacción positiva de los agricultores, el gobierno les prohibió vender sus excedentes fuera de la zona donde residían y se proscribieron los intermediarios que compraban el producto para venderlo en los mercados. Véase Mesa-Lago, *Breve historia económica de la Cuba socialista*, 83-86.

²³ *Ibid.*

²⁴ *Ibid.*, 130.

²⁵ *Ibid.*, 133.

²⁶ No obstante, el centro de trabajo del profesional debe autorizar a éste para ejercer la actividad por cuenta propia.

²⁷ Lilia Núñez Moreno, “Más allá del cuentapropismo en Cuba,” *Temas* (La Habana), julio-septiembre 1997, 46.

²⁸ *Ibid.*

²⁹ Didio Quintana Mendoza, “El sector informal urbano en Cuba: Algunos elementos para su caracterización,” *Cuba: Investigación Económica* (abril-junio 1997): 114.

³⁰ Para más detalles véase Archibald R. M. Ritter, “El Régimen Impositivo para la Microempresa en Cuba,” *Revista de la CEPAL* [Santiago de Chile] 71 (Agosto 2000): 145-62.

³¹ *Ibid.*

³² Naciones Unidas. Departamento de Información Económica y Social y Análisis de Políticas, "La reforma económica y el desarrollo del sector no estatal: monografía sobre China," en *Estudio Económico Mundial 1993. Tendencias y políticas actuales en la economía mundial* (Nueva York, 1993), 203.

³³ *Ibid.*, 212-14.

³⁴ Salinas Chávez, "Socialismo de mercado en China," 464-65.

³⁵ Véase por ejemplo, Instituto de Estudios e Investigaciones del Trabajo, "Consideraciones sobre la problemática de las pequeñas y medianas empresas," Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, La Habana, octubre 1995; Omar Everlery Pérez Villanueva y Viviana Togoers González, "La pequeña y mediana empresa en Cuba: viabilidad o utopía," *Forum Empresarial* (San Juan PR) 2, no. 1 (mayo de 1997): 1-17 y Gerardo Trueba, "Reflexiones sobre la reestructuración industrial en las condiciones de la actualidad cubana: las pequeñas y medianas empresas," *Economía Cubana /Boletín Informativo* 23 (septiembre-octubre 1995): 9-15.

³⁶ Generalmente se define a los empresarios como individuos que poseen la capacidad de detectar y aprovechar las oportunidades de negocio y están dispuestos a asumir los riesgos correspondientes. Los empresarios combinan insumos, entre ellos trabajo y capital, para obtener una producción, a menudo en una atmósfera de incertidumbre y en mercados que no siempre funcionan bien. No obstante, en Cuba se emplea el término de empresario para designar al personal directivo de las empresas estatales cuyos directores han sido habitualmente cuadros políticos o individuos con relativa capacitación y experiencia, familiarizados con el sistema político y bien relacionados políticamente.

Referencias

- Albuquerque, Francisco. "La importancia de la producción local y la pequeña empresa para el desarrollo de América Latina." *Revista de la CEPAL* 63 (diciembre de 1997): 147-60.
- Ayala Castro, Héctor. "Los cambios en las relaciones de propiedad: 1961-1963." *Economía y Desarrollo* 65 (noviembre-diciembre 1981): 180-97.
- . "Transformación de la propiedad en el período 1964-1980." *Economía y Desarrollo* 68 (mayo-junio 1982): 11-25.
- Berry, Albert. "Las tareas de la pequeña y mediana empresa en América Latina." *Revista de la CEPAL* Número Extraordinario (octubre de 1998): 331-42.
- Castillo, Mario y Claudio Cortellese. "La pequeña y mediana industria en el desarrollo de América Latina." *Revista de la CEPAL* 34 (abril de 1988): 139-64.
- Comisión Económica para América Latina. "La economía cubana en el período 1959-1963." En *Estudio Económico de América Latina, 1963*, 265-96. Nueva York: Naciones Unidas, 1964.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. *La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa*. México: Fondo de Cultura Económica, 1997.
- . *El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema industrial: el caso de Italia*. Cuadernos de la Cepal. 57. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 1988.
- . "La PYME en Centroamérica y su vinculación con el sector externo." LC/MEX/R.666 (SEM. 88/2) presentada en la Reunión de Expertos sobre el vínculo entre la pequeña y mediana empresa y el sector exportador. México, 16 y 17 de noviembre, 1998.
- Cuba. Instituto de Estudios e Investigaciones del Trabajo. "Consideraciones sobre la problemática de las pequeñas y medianas empresas." Ministerio del Trabajo y Seguridad Social. La Habana, octubre 1995.
- Grupo Cubano de Investigaciones Económicas. *Un estudio sobre Cuba; colonia, república, experimento socialista: estructura económica, desarrollo institucional, socialismo y regresión*. Coral Gables, FL: University of Miami Press, 1963.
- Held, Günther. *Políticas de financiamiento de las empresas de menor tamaño: experiencias recientes en América Latina*. Serie Financiamiento del Desarrollo. 34. Santiago de Chile: Naciones Unidas, Comisión Económica

- para América Latina y el Caribe, Proyecto Regional Conjuntos CEPAL/PNUD, 1995.
- Little, Ian M. D. "Small manufacturing enterprises in developing countries." *The World Bank Economic Review* 1, Núm. 2 (May 1987): 203-35.
- Mesa-Lago, Carmelo. *Breve historia económica de la Cuba socialista. Políticas, resultados y perspectivas*. Madrid: Alianza Editorial, S. A., 1994.
- . "La ofensiva revolucionaria." En *Cuba: Diez años después*, editado por Irving L. Horowitz, 89-114. Buenos Aires: Editorial Tiempo Contemporáneo, 1970.
- Naciones Unidas. Departamento de Información Económica y Social y Análisis de Políticas. "La reforma económica y el desarrollo del sector no estatal: monografía sobre China." En *Estudio Económico Mundial 1993. Tendencias y políticas actuales en la economía mundial*, 203-22. Nueva York, 1993.
- Núñez Moreno, Lilia. "Más allá del cuentapropismo en Cuba." *Temas* (La Habana), julio-septiembre 1997: 41-50.
- Pavón González, Ramiro. "Estudio diagnóstico sobre el trabajo por cuenta propia en Santiago de Cuba." *Economía y Desarrollo* XXV, Núm. 120(2) (junio 1996): 74-90.
- Pérez Villanueva, Omar Everleny y Viviana Togores González. "La pequeña y mediana empresa en Cuba: viabilidad o utopía." *Forum Empresarial* (San Juan PR) 2, Núm. 1 (mayo de 1997): 1-17.
- Quintana Mendoza, Didio. "El sector informal urbano en Cuba: Algunos elementos para su caracterización." *Cuba: Investigación Económica* 3, Núm. 2 (abril-junio 1997): 101-20.
- Ritter, Archibald R. M. "El Régimen Impositivo para la Microempresa en Cuba." *Revista de la CEPAL [Santiago de Chile]* 71 (Agosto 2000): 145-62.
- Salinas Chávez, Antonio. "Socialismo de mercado en China: 15 años de reforma económica." *Comercio Exterior* (México) 44, Núm. 5 (mayo de 1994): 462-68.
- Secchi, Carlo. "El papel de las empresas pequeñas y medianas en el mejoramiento de la estructura productiva de los países en desarrollo." *Revista de la CEPAL* 27 (diciembre de 1985): 139-50.
- Staley, Eugene y Richard Morse. *Industrias pequeñas para países en desarrollo*. México: Editorial Roble, 1968.
- Trueba, Gerardo. "Reflexiones sobre la reestructuración industrial en las condiciones de la actualidad cubana: las pequeñas y medianas empresas." *Economía Cubana / Boletín Informativo* 23 (septiembre-octubre 1995): 9-15.